

国際平和のための世界経済人会議ミニ・フォーラム

Session1：平和と金融【未定稿】

《登壇者（敬称略）》

・モデレーター

加治 慶光（アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター）

・パネリスト

稲場 雅紀（一般社団法人 SDGs 市民社会ネットワーク 専務理事）

秦 則明（株式会社日立製作所 グローバル渉外本部 渉外企画部 担当部長）

松原 稔（株式会社りそな銀行 アセットマネジメント部責任投資Gグループリーダー）

○司会者

大変お待たせいたしました。ただいまより国際平和のための世界経済人会議ミニフォーラムセッション1 平和と金融を開始いたします。モデレーターをお務めいただきますのは、アクセンチュア株式会社チーフ・マーケティング・イノベーター加治慶光様です。これ以降の進行は加治様をお願いしたいと思います。

○加治 慶光（アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター）

それでは、すでに 20 分、時間が押しておりますので、クイックに行きたいと思います。自己紹介等は端折りまして、手元の資料で皆さまのバックグラウンドをご覧いただけるかと思いますが、それでは、今の活動とどんな問題があるかというところを簡単にご説明いただけますと思います。それでは、お三方お願いします。スライドをお願いします。

○松原 稔（株式会社りそな銀行 アセットマネジメント部責任投資Gグループリーダー）

まだスライドが出ていないので、口頭でお話をさせていただきたいと思います。

○加治 慶光（アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター）

松原さんから、機関投資家から見た SDGs について

○松原 稔（株式会社りそな銀行 アセットマネジメント部責任投資Gグループリーダー）

はい。りそな銀行の松原と申します。本日は、このような貴重な機会をいただきましてありがとうございます。手短にということなので、投資家として、この SDGs というのをどのように考えているかということ、簡単にお話しさせていただきたいと思います。私はりそな銀行ですので、皆さんは商業銀行のイメージがあると思いますが、実は、信託部門というのがありまして、そこで機関投資家の役割をしています。私は年金の資産運用の担当をしております、だいたい 15 兆円ぐらいの総資産を持って運用をしています。

そういう投資家のなかで、今日は初めて、こういった場に登壇させていただきましたけれども、投資家が、この平和と金融についてどのように考え、そして、これからどのように向かっていこうとしているのかについて、少しお話をさせていただければと思います。

投資家というと、やはり、企業さんや債券、あるいは株や債券に投資をするのですが、株式というと、やはり企業さんということイメージします。企業さんと実際にどのようなこととお話をしているかということで、このスライドをご用意しています。投資家というと、やはり、株価の話をするのですが、実は株価だけではなくて、企業価値そのものを考えます。企業価値というと、利益や売上だけではなくて、戦略や企業文化というステージというのを考えているということですが、やはり、これまでのところというのは、あくまでも利益しか見なかった。でも、利益だけでは企業は計れない。企業を見ていくうえでは、こういった社会的な考え方というのが非常に重要になってくるということで、今般、参加させていただいたというのが、この右上にある領域のところでございます。

スライドを1枚めくっていただきまして、もう一つ前ですね。投資家というのは、こういったSDGsやESGをこれまでどのように考えて、そして、これからどのように考えていこうとしているかということのグラフでございます。これまでのところ、投資家というのは、SRIといって社会的責任投資といったところを中心に活動をしていました。

これが、今、言われている、社会、環境、ガバナンスといったかたちでESG投資というふうになって、これからはインパクト投資といわれています。キーワードとしては、排除、促進、追求ということですが、これまでの企業さんとの話し合いのなかでは、社会貢献活動というものから、ビジネスモデルという動きになっています。つまり、いいことをすることではなくて、いいビジネスをしていく、もちろん、いいビジネスというのは、いろいろと定義がありますので、その定義ということになるのですが、そちらにつきましては、次のスライドでございますけれども、お願いします。もう一つお願いします。

企業が持続的な成長を考えていくうえでは、この軸というのが、非常に私たちは重要なと思っています。つまり、経済的利益、そして、縦軸に社会的利益というふうに入れていくのですが、この経済的利益、儲けることを大事にするのではなくて、社会のステイクホルダーにとって、それが生かされるものであるということが非常に重要です。そのなかで、どういう観点で考えているかということで、これが、多分、論点になると思いますけれども、切実性、その問題が切実な問題であるかどうか、そして、波及性、そして、相反性、持続性、範囲性、なかでも、相反性というところですね。その問題を解決するなかで、深刻な副作用が生まれないかどうか、こういったところが、おそらく、社会的利益を図るうえで、非常に重要であるというふうには考えています。その両方を満たす両義性とい

うものを、投資家が企業さんとエンゲージメント、対話をすることによって生み出していくというところがございます。投資家はPRIがでございます。国連責任投資原則というのがございます、2006年に発足したものです。現在1,700の機関が約60兆ドル、日本円でいうと6,000兆円という、国家予算でいうと60倍のパワーを持つようになりました。

こういった取り組みが、ただ、投資をするだけではなくて、この投資を通じて将来世代にどのようなかたちで、私たちは次につなげていくのかといったところが、非常に大事になってきます。投資家として、これだけのパワーをいただいたというところを、どのような形で企業さんと対話をし、世の中に貢献していくのか、これが私たちの、今の活動の領域でございます。以上でございます。

○加治 慶光（アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター）

はい、ありがとうございます。では、お二方目、秦さんに聞きたいと思いますが、スライドを切り替えていただけますか。日立グループの秦さんからご説明いただきたいと思います。

○秦 則明（株式会社日立製作所 グローバル渉外本部 渉外企画部 担当部長）

グローバル渉外本部というところで企画を担当している秦と申します。渉外というと、何かというと、実は政府だとか経団連（日本経済団体連合会）の窓口になっている部門だというふうにご理解ください。このスライドでは、日立グループ、日立の名前はお聞きになったことがあるかもしれませんが、あまりご存じないかもしれないので、ちょっとご用意しました。

売上連結だと9兆円で、従業員約30万人のうち、海外の売上が約半分に達しております。従業員も、だいたい3分の1以上が日本人以外ということになっています。海外売上が多い会社さんはたくさんありますが、日立グループも海外売上のほうが、だんだんと増えてきているという状況があります。はい、次、お願いします。事業のほうは、いろいろなことをやっていますので、皆さんは生活エコシステムと書いてあるところの家電品だとかが馴染みがあるかもしれませんが、グループとしては、非常に小さな部門になっておりまして、情報通信社会産業システム等々のさまざまな事業に関わって、今、中期計画ということで、この先、どのようにやっていくかということ、3年先までの計画を投資家さんだとかに説明しています。

そのなかで、この4つの分野、電気・エネルギー、産業・流通・水、アーバン、それから金融・公共ヘルスケアということで、このような分野を絞って強化していきますということで、波の大きな事業だったり短期的な事業は、だんだんと、実は、小さくしていつい

るような現状でございます。そのなかでキーワードとしましては、社会イノベーション事業というのを標榜しております、言葉自体は前から使っているんですけども、最近では、社会課題を解決するのがわれわれの社会イノベーション事業であるというふうに明確に申しあげているところです。

今年の5月に中期経営計画の2年目になったところで、ご覧のとおり左側にSDGs、それから右側は、各国でいろいろな言い方をされているのですが、日本だとSociety5.0ということで、こちらのほうは投資家向けでございますので、事業機会がどんどん広がっていきます、この分野で広がっていきますという説明をさせていただいております。ただ、この両方、Society5.0は今年、日本の政府の成長戦略の真ん中に持ってこられました。

これは未来のビジョン、これに対して、本当に社会課題を解決していくというのに対しては、やはり、SDGsのようなグローバルに共有された社会課題というもので検証するといったことをしていかないと、やはり、そういったSociety5.0自体の信用も得られないのではないかということで、その両方を結びつけながら事業展開をしていくということを計画しているところでございます。今後、これがどう結びついているか、どう評価できるのかということを見えるようにやっていくのが課題ですし、事業の末端までこういった考え方を持っていくのが、本当に大きな、今、課題にとり組んでいます。

○加治 慶光（アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター）

秦さん、Society5.0ですけども、これはどんなものを描いているか、簡単にご説明いただけますか。そうすると、SDGsとの関連というのが、より深く理解されると思いますので。

○秦 則明（株式会社日立製作所 グローバル渉外本部 渉外企画部 担当部長）

技術分野からスタートした言葉ですが、超スマート社会といわれています。日本が、今、課題先進国、要は高齢化がどんどん進んで、いろいろな社会問題が世界中の国々よりも早く訪れるだろうということで、その課題を解決するために、例えば、自動運転だったり、介護の問題だったり、たくさんの領域で、特にIT、デジタル技術を使って問題を解決していく手段をどんどん開発していきましょうというのが、このSociety5.0のビジョンです。

ですから、時期だとか、まだまだ議論が進んでおりますけれども、われわれが抱えている、もしくは、これから、どんどん問題が大きくなっていく問題を解決できるような社会、これを目指すのが、Society 5.0というふうに理解しています。

○加治 慶光（アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター）

ありがとうございました。これは実際、政府が出している成長戦略のど真ん中に Society5.0 というものが語られておりますし、経団連もこれを推進しているということで、非常に、大企業を中心に進んでいるわけですけれども、これが、イコール SDGs が成長戦略の源泉になり得るという認識そのものでありまして、この視点から松原さんの2つ目のスライドをご用意いただけますか。松原さんの2つ目のスライドをご用意ください。投資家の視点から見たときに、この企業戦略のなかに SDGs がどう入っていつているかというのを、少しおまとめいただいていますので、これをご説明いただきたいと。稲場さんのお話とつなぎたいと思いますので。

○松原 稔(株式会社りそな銀行 アセットマネジメント部責任投資Gグループリーダー)
それではスライドをご覧ください。全体で、今、企業さんとかこういった SDGs と ESG の話をしていくと、大きく、この3つのパターンが見ていきます。現れています。

パターン1というのは、ここに書いていますように、マーケットニーズ、経営戦略、企業活動のなかで、ESG, SDGs を事業活動のなかに生かしていくというパターンになります。

パターン2というのは、経営戦略そのもののなかに SDGs と ESG を入れていくというパターンで、比較的、素材企業とか自然資本を使っている企業さんが、やはり、こういったことを考えていらっしゃる人が多いです。

そして、パターン3ですけれども、これは、ここに書いています社会課題をマーケットニーズとして捉えて、アウトサイドインという形式で捉えていこうという企業ですけれども、サステナビリティそのものを成長戦略の核とする企業というふうに銘打っています。これは、経営戦略の前提となるマーケットニーズがどこにあるか、それを経営戦略に生かして、それをビジネスにしていこうとするものです。

それぞれのパターン、どれがいいか悪いかではなくて、それぞれの企業がこういった活動をしていくと。一番いいのが、この3つそろって、マーケットニーズ、経営戦略、事業活動、それぞれに ESG があるよというのが非常に望まれる領域ですけれども、企業の持続可能性という観点で、それぞれのかたちで活動しているというのが現状かなというふうに投資家は考えています。

○加治 慶光(アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター)
ありがとうございます。松原さんからご覧になって、秦さんがご説明された、日立さんの状態ってどんなところにいらっしゃる印象ですか。

○松原 稔(株式会社りそな銀行 アセットマネジメント部責任投資Gグループリーダー)
そうですね。今お話を聞いているなかでは、ベストなカタチで、やはり、マーケットニーズにもあり、そして、経営戦略にもあり、事業活動そのものにも生かしていくんだらうなというふうに思っています。

この前の経団連のセミナーとかフォーラムでも、ナカニシ会長が ESG 的コンセプトをビジネス機会にかえることはできないというのは、やっぱり、企業は生き残れないというふうな、非常に危機感の強いメッセージを表明されたというふうにいわれています。従って、やはり、こういったことを、しっかりと捉えていくことによって、やはり、企業の持続可能性を探っていくといったところが、今の企業の進んでいく道なのかなというふうに考えています。

○加治 慶光 (アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター)
ありがとうございました。秦さん、そういう意味でいうと、日立さんは経団連に対してもすごく影響が大きいと思いますし、日本を主導するような企業ですけれども、秦さんが考える平和との関係、この SDGs を推進しようと思っている、その平和との関係はどう考えておられるのですか。

○秦 則明 (株式会社日立製作所 グローバル渉外本部 渉外企画部 担当部長)
はい。企業というのは、いろいろな目で見られるかもしれないのですが、やっぱり、ある一定の枠内で経済活動を行っている、その、やっぱり、一番大きなところが、これは本当に平和ということで、例えば、国家間の紛争だとか、それから、国内でもそうですけれども、いろいろなことが起こると、やはり、自由な経済活動が行えないと。

われわれが一生懸命活動をやろうとするんだけど、いろいろな制限がかかったり、物だとか人、情報の流通がうまくいかないことになると、全てストップしてしまうということで、経済的成長は、緊張が高まると、一切、進んでいかないということになる。ですから、本当に経済活動という点にとっても、例えば、社会を不安定にする格差の問題だったり、そういったことというのは取り組んでいかなければいけない課題だということ。

○加治 慶光 (アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター)
ありがとうございます。秦さん、松原さんのお話、それから、お考え、SDGs が世の中に出てきたおかげで、少しずつ企業の活動と結びつき始めて、というのが実感ですが、一方で、先ほど根本さんがおっしゃられておられました、置いてきぼりにされている人たち、こういう人たちの実情について、われわれが、果たして、きちんとした知識を持っているのかどうか、そういう観点から稲場さんに、実際のところ現場でどんなことが起こってい

るかという事例をご共有いただきたいと思います。稲場さん、お願いします。

○稲場 雅紀（一般社団法人 SDGs 市民社会ネットワーク 専務理事）

はい。稲場です。SDGs ジャパンという SDGs に関するネットワーク、市民社会のネットワークをやっております。普段は、国際貢献、グローバルヘルスの分野で HIV エイズであるとか結核、マラリアであるとか、最近でいえば、ユニバーサル・ヘルス・カバレッジとか、こういったような領域に関して、普段取り組んでいます。

あと、一方、アフリカの課題に関しましては、特に、TICAD ですね。日本が非常に力を入れている、アフリカ開発会議ですけれども、これに関して、いかに、市民社会、これは日本の市民社会だけではなくて、アフリカの市民社会もしっかり参画することで、TICAD というのを単に日本とアフリカの二国間の経済会議だけではなくて、いかに多国間、あるいは、多籍間の会議として、実際にアフリカの開発に役立てていくのかと。こういうような活動を、TICAD に関してずっと行ってきています。

○加治 慶光（アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター）

今、こちらにスライドに、西サハラの TICAD 閣僚会合の出席を巡りつかみ合いの争いという朝日新聞の記事が出ているんですけれども、これをご覧になって認識している方はどれぐらいいらっしゃいますか。この記事を。

○稲場 雅紀（一般社団法人 SDGs 市民社会ネットワーク 専務理事）

ありがとうございました。

○加治 慶光（アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター）

という感じです。

○稲場 雅紀（一般社団法人 SDGs 市民社会ネットワーク 専務理事）

この問題は非常に取り残された課題の1つですね。私自身も今回 TICAD に行きまして、こんなことになるというふうには、全く思っていなかったです。私自身、例えば、この TICAD のモザンビークの会合では、第3セッションというのがありまして、ここは、いわゆる、人間の安全保障、あるいはグローバルヘルスとか、そういった社会的な安定ということに関して議論する場だったのです。ですから、そういう意味で、われわれも開発の議論をするため、この TICAD に参加をしていたわけです。

これについて申し上げますのは、何かといいますと、市民社会というのは、例えば、企業さんとはちょっと違っていて、いわゆる、既にこういうふうになっていくだろうという合

意がある程度できた流れのなかでSDGs うんぬんということをやっていくという立場とは、ちょっと違う。市民社会というのは、むしろ、いわゆる、問題として、まだ認知されていない、あるいは、こういう方向性が決まっているというようなかたちではない問題であるとか、こういう問題に関して、実際にどういうふうにやっていくのかということについて、実際に、問題を社会に提起していくという、非常に大事な課題でございます。

ですので、市民社会としては、逆にこういう問題についても、実際にあえて提起していかねなければいけない立場にございますので、そういうようなところをご理解いただきながら、お話を聞いていただければと思うのですが、これは、ほとんど日本の外交会議史上、非常に大きな、ある種の醜態というか、そのようなかたちになってしまったわけです。実際に、23日の会議は中止されて、24日は混乱で開会式が3時間遅れたということですが、この問題の基本は何かといいますと、この西サハラ問題というのは、この会議に突然持ち込まれたことによるものです。

この西サハラ問題の基本を確認しますと、1975年、フランコ総統がスペインで亡くなって、民主化ということになるのです。このときに、この西サハラは放棄されてしまったわけです。独立派の人たちが、ここに国をつくろうと思った瞬間にモロッコが軍をここに派遣をし、また、人々を大量に動員して、そして占領してしまっただけです。ここから逃れた難民の人たちがアルジェリアの片隅の砂漠のなかで40年以上、20万人の人たちが難民キャンプに収容され、そして、その難民キャンプを拠点に、サハラ・アラブ民主共和国ですね。亡命政府を樹立しているわけです。これは、まさに、いわゆるアフリカの最後の植民地問題というふうにいわれている問題です。

ところが、それ以降、40年以上放置されているなかで、この問題はアフリカの問題としても、ほとんど知られていないという問題になってしまったわけでございます。これがなぜ、今回、会議で、どんと出てきたかと申しますと、次のスライドをお願いいたします。わが国、日本は、基本的にモロッコと極めて深い関係にあるわけです。ですからサハラ・アラブ民主共和国に招待状を送るとかしないわけです。そもそも日本は含めていない。しかし、TICAD というのは、日本だけがやっているわけではなくて、アフリカ連合という、アフリカの全体のことをやっている、アフリカの国連のようなものが、実際に共催になっているわけです。

あと、もう一つ、今回の開催国であるモザンビークは、西サハラの一番の友好国であります。そういうなかで、アフリカ連合とモザンビークが西サハラ政府に招待状を送ったのです。そして、招待状を送った以上、これは来るんですね。そういうなかで、入れる、入れないの話になって、モロッコが彼らを血塗られたテロリストであるというのです。この連

中と一緒にいるわけにはいかないということになるのです。

そこで、23日は、高級実務者会合が飛んだんですね。24日は開会式をやらなければいけない、どうしようという話のなかで、アフリカ連合が一生懸命、調停委員会をつくって、そして、両方、なんとかしようとしたのですが、最終的に厳しい状況になって、先ほどの混乱に陥ったということでございます。

結局、どうなったかという、開会式にサハラの実務者は参加しました。これはモザンビークのイニシアチブで参加したことになっているわけでございます。そして、モザンビークは最後に、わが国はバナナ共和国ではなかった、ということ。つまり、わが国は大国の意思により、自分たちの意思を曲げるような国ではないということ、外務大臣は最後の記者会見で言っているわけでございます。

実際に、肝心の問題は何かというと、先ほども申しましたように、世界最長、最大の難民キャンプ、そこで何十年ものあいだ、難民生活を強いられているサハラの人々、そして、モロッコの占領地でうち続く、実際にモロッコの占領地では、さまざまな暴力の迫害がうち続いているんですね。そして、国連が1991年から推進している住民投票も実現していないという、これが肝心の問題です。この問題を実際にどういうふうにするのか、非常に大きな課題です。

ところが、TICADはこの問題を解決するうえで、あまり役に立っていない。なぜかという、日本が完全にモロッコ側についているからです。その理由は何か。皆さん、例えば、スーパーマーケットでモロッコ産のタコをご覧になっていると思いますが、あれは、ほとんど西サハラの沖合でとれています。あともう一つは、リン鉱石、これは化学肥料の原料だと思えますけども、その国内需要の2割はモロッコから輸入しているのですが、これは、ほとんどモロッコが西サハラから、この原料を調達しているんです。

こういうような、いわゆる経済利権というものがあるから、もう一つは、長い、いわゆる皇室外交の伝統があるから、日本がモロッコ側に完全に立って、そして、実際には、少なくとも、例えば、西サハラを承認しないまでも、どうやって、この住民投票、国連が進めている住民投票をちゃんとできる環境をつくるのか。これは基本的には、先進国の責任としてあると思うのですが、これ自体が必ずしも、ちゃんと行われていないということになっているわけです。

次のスライドをお願いいたします。そういうなかで、この激しい問題が起こったのですが、私は、やっぱり、質問したのは、この問題の本筋というものが、この会議のなかで全

く出てこなかった。そして、結局、メディアも日本政府の発表、すなわち西サハラが勝手に来て入ろうとした、アフリカ連合が調整不足で、その結果、こんなことになってしまったというのは日本の責任ではない。こういうような日本政府の発表を日本メディアは唯々諾々と流し続けた。

実際に、モロッコの不法占領であるとか、あるいは、難民の人々に対する共感というものはない。実際に SDGs のゴールを見ても、モロッコの西サハラ占領は同地における、全てのことに悪影響を及ぼしています。特に、不法占領ですから暴力、そして、国際法の無視、さらには、効率的で責任を果たす透明な行政機関、これは占領している以上、こんなことはあり得ないです。あと、もう一つは、責任ある包摂的・参加型の代表的意思決定のプロセス、これも、占領地ではできていないわけです。

こういうものを、どう実現するといったときに、これは国際社会で西サハラをどうするのか。これは、国連の合意はあります。ところが、この国連の合意はあるにも関わらず、それが履行されていない。そして、それをしっかり履行させようという力も、例えばスウェーデンは、これをやろうとしていたわけですが、残念ながら、IKEA さんがモロッコに出店したいということで、スウェーデン政府は西サハラの独立支援をやめているんですね。こういうことが起こっていて、結局のところ、経済利権が正義に勝っているというのが、この問題でございます。

やはり、そういうなかで考えたときに、いわゆる投資、経済活動、こういったものが、どういう倫理に基づいて行われなければならないのか、平和の前提は自己決定です。植民地支配というのは自己決定の最大の敵であります。こういったものがないなかで、どういふふうにやっていくのか。この問題を考えるとき、例えば、タコやイカや化学肥料の原料は大事だが、難民は無視していい、こういうような考えではないのですか、ということをはっきり言いたいですね。

今こそ、SDGs に関していえば、実際、例えば、ある実践がゴール X には貢献するけれども、ほかのゴールには悪影響を及ぼすといったらどうするのか。特にゴール 16 に関してはいろいろな問題があるかと思えます。西サハラの問題というのは、まさに、そういう問題の 1 つですね。こういうような行為に関して、どういふかたちで、例えば、投資家の方々、あるいは企業の方々が、まだ合意していない、そして国際的には無視していい問題だということになっている、こういう問題に関して、どういふふうに先取りをして、そして、企業実践というものをつくっていくのか。そのためには逆にいうと、市民社会が、そこをしっかりと後押しするような力になっていかなきゃいけない。だからこそ、この問題を提起しなければならないというふうに思っている次第であります。どうもありがとうございます。

た。

○加治 慶光（アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター）

はい。大変重要な分析をありがとうございました。本日、ここに集まっている人たちは、非常に違ったバックグラウンドを持っているし、いろいろ、立場は違うと思うのですが、だからこそ、この会議で本質的な議論をするということに価値があるというふうに信じています。

従いまして、今、稲場さんのお話を取りあげさせていただいたわけですが、あえて、ここで、今の稲場さんのお話を伺って、松原さんと秦さん、どんなふうに自分たちの活動がポジショニングされて、どんなふうに影響を与えているか、このことを伺いたく思います。松原さんから、はい。

○松原 稔（株式会社りそな銀行 アセットマネジメント部責任投資Gグループリーダー）

稲場さん、ありがとうございます。先ほど、加治さんが手を挙げている方々、私も手を挙げられなかった一人です。投資家は、こういった問題に対して、本当に真剣に捉え始めたのが PRI の設立以降、2006年です。2017年で11歳です。こういった意見、考え方というのは、グローバル全体では取り入れようとしています。投資家というのは国内だけではなくて、世界各国にいます。そういったなかで、NGOやNPOと、そして世界の投資家というのは対話を始めています。もちろん、日本でも、われわれも同様ですけど、NGOと何が重要課題なのかというようなところについて、共有しつつあります。

ご参考までに PRI は何をしているのでしょうかというところをご紹介させていただきたいと思えますけれども、企業の方々に対して、ESG、社会、環境、ガバナンスの開示を働きかけていきたいと思います。2つ目は、ESGの考えを投資の世界に持ち込むという考え方です。3つ目は、投資家が協力し合って、こういった課題解決に取り組んでいきたいと思います、この3つが大きなPRIの精神です。毎年9月にPRI in Person といって、国際会議があります。今年はベルリンでやるのですけれども、そこに私も出席して、こういった課題に対してディスカッションします。

投資家は、まず、今、気づきというステージなのかなと思います。気づきから、そして理解して、そして開示を求め、アクションをお願いする、そして、最後は評価をするという投資家の動きのなかの第一ステップだと思います。今、お話しいただいた稲場さんのお話は、国内企業に対してどうするのかというのも大事ですけど、私たち、投資家というのはグローバルに展開します。もちろん、IKEAさんの株主でもあります。つまり国内の企業だけではなくて、IKEAさんに対してエンゲージするというのもありだと思いますし、こ

ういったことに対して、どのように投資家として、この相反性という観点から取り組んでいくのかというのは、今日、いろいろとお話を聞きましたので、PRI in Person, 国際会議のなかでどのような議論をしていっているのかというのを、しっかりと見つめて、われわれの行動に移していければと思います。以上です。

○加治 慶光 (アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター)
ありがとうございます。秦さん、お願いします。

○秦 則明 (株式会社日立製作所 グローバル渉外本部 渉外企画部 担当部長)
はい。非常に難しい問題でございますけども、2つの点でお話ししたいと思います。1つは、企業の論理というところです。先ほど、IKEA の例がありましたけれども、どうしても企業はお客さまに弱いのです。これは、もう 100%。実は経営者や私たち、本社部門のほうでいろいろ考えますけれども、お客さまを目の前にしている方々は、やはり、お客さまの意見を最優先にして判断。

われわれ、事業会社で、物だとかサービスを売って仕事をしているわけですけども、そうすると、最大のステイクホルダーは、やっぱりお客さまなので、そこをたどっていくと、たぶん、一番影響力が大きいのが、投資家さんの話、非常に重いのですが、お客さまがノーと言われたら、いやというしかないところが出てきます。これは、別に全員がそう思っているというわけではなく、ある1つの判断を会社としてやらなければいけないというのは、出てきてしまう問題なのかなというふうに、この西サハラの問題については、そういった面でいうと、まだ、ちょっと、私どもは事業をこの地域で、まったくやっていないので申し上げづらいところもあるのですが、国家をつくるとか、つくらないというところに、なかなか企業として口を差し挟むのは大変難しい問題です。

ビジネスの場ができないと、経済活動、なかなか進められない。進めようとしているところもありますが、残念ながら、日本企業として出ていくということは、なかなか難しいですし、それから、直接、声を上げることは、なかなか、ちょっと今のところ難しいなというところでは。

もう一点は、TICAD に関して。去年ナイロビで初めて、いろいろな展示だとかセッションに参加ということで、政府と一緒に参加させていただきました。もう狙いは、日本政府、それから企業として一致できる場所は、アフリカ、ほぼ、真っ赤に染まりつつあるところに、日本として、どのような影響力を及ぼせるのかといったところが、完全に主眼でございます。

それで、実は、23日の問題というのも社内で、情報として、もちろん上がってきておりまして、どのように貢献するかということですが、いずれにしましても、やはり、平和的な解決が成されないかぎりには、ビジネスの場として見ることもできないですし、一步も進むことができないということなので、いろいろなルートを使って、できる限り、平和裏に解決するように持っていくのが筋だと思います。どちらの立場に立つというのも、企業の立場としてできないというふうに思います。

○加治 慶光 (アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター)

大変重要なコメントをありがとうございました。経営学的な視点でいうと、**Good is the enemy of great** という言葉があります。**Good is the enemy of great**, つまり、そこそこのよい活動をしている会社というのは、実はグレートになろうとしたときに、その中途半端な良さというのが大変な敵になるという言葉があるのですが、例えば、先ほど、ジェリーさんがおっしゃっておられた、ソーシャルアントレプレナーですけれども、最近のミレニアルと呼ばれる若い人たちは最初から社会課題にチャレンジすべく、**great** を目指して、いろいろな企業活動をされているというのが、われわれ、経営コンサルタントの視点から見て、非常によいことだと思っています。日立さんなんかは、そういう意味では、非常に**good** からそのまま **great** になろうという努力をされている会社で、ある意味、すでに、相当に素晴らしい会社であるが故に、そこから次のステップ、非常に大きいなというふうに思っています。

これは、ある意味、われわれの企業としての立場が、新しいイノベーションを生めるかどうか、そこに勇気を持って踏み込めるかどうかというところを問われているのではないかなというふうに思うのですが、皆さんがよくご存じの例は、イーロン・マスク (Elon Musk)、テスラ (Tesla, Inc.) をつくった人、この人がやっていることなんて、完全に全部 **SDGs** です。太陽光発電、電気自動車、彼はゼロからこの会社を 2006 年につくって、ビジネス全てを **SDGs** 的なものになっている。だから、逆にいうと、**SDGs** が少なくとも 2030 年まで、世界がこの方向に動こうという合意事項ですから、そこを精査していくことでビジネスの大きなチャンスが必ず置き換わるのです。

そういった視点で、ぜひ **SDGs** を見てみるといいのではないかなというのが、われわれの見立てでありまして、日産自動車、私も昔、勤めていたんですけども、電気自動車を一生懸命やっけていまして、これは大企業が自己破壊することの1つでもありまして、自動車産業は、日本の8%ぐらいの人口が働いている産業を電気自動車によって破壊するというのを、大きな自動車メーカーがやった、これもまた勇気のある経営だと思えますし、そういう経営者、そして、ゼロからビジネスをする経営者というのつくっていくのも重要ですが、その視点において、稲場さんが、1つ、こういうアクションをとられたらいいんじ

やないかという具体的なご提案をしていただいています。稲場さんの資料を出していただけますか。まず、そういう意味では、新しいステップを踏み出す前にやらなければいけないことがあるということをおっしゃっていると思うんですけども、右下のあたり。

○稲場 雅紀（一般社団法人 SDGs 市民社会ネットワーク 専務理事）

そうですね。例えば、今、good と great の話をされたと思うのですが、この西サハラの問題について、いわゆる国際社会の多くがやっているように、この話は無視して、そして、SDGs であるとか、いろいろなことについて話せばいい、これは good だと思えます、ある種。ただ、日本のアフリカ外交が great になるためには、少なくとも、いわゆる、国連西サハラ住民投票ミッション、MINURSO がきちんと活動できるように普段から深い関係にあるモロッコに対して、少しは何か言う、こういうことができれば great な外交になるのです。

こういうようなあたりの話をしっかり考えること、また、いわゆる、オールジャパンで、例えばアフリカというものについて見るというときには、そういうようなかたちで西サハラ問題について、むしろ、よく知っている市民社会の利権というものをしっかりと取り入れるということが、例えば、日本が外国で取引するとき、非常に大事です。こういうような立場から、例えば、市民社会として取り組んでいる世代なわけです。SDGs に関して、非常に大事なものは、いかに SDGs に対する企業実践というものを great にするのかといったときに、やはり、今こそ必要なのは、SDGs360 度評価と思うわけです。

次のスライドをお願いしたいのですが、SDGs はなぜできたのかと。1つは、持続不能な世界の現実、左側の上のほうにあるのは何かというと、これは、昔から出てくる、いわゆる、成長の限界のずれ、2030 年、2040 年ぐらいには大変なことになるというものです。これは昔から言われている話で、これが、全ての裏に、環境開発会議の元になったわけがあります。ところが実際にどうかというと、70 年から 2000 年までとってみると、予測とそのままになっているというのが、こちらのことで、一体、これをどうするのかという話ですね。

貧富格差と世界の不安定化がもう一つ大きな課題になってきているというところで、基本的に、この2つがやはり、大きな課題なわけです。ですから、イノベーションを great に展開する、これは非常に大事ですけども、このイノベーションを great に展開するのか、本当に SDGs なのかどうかというのは、本来検証が必要で、その役割を市民社会がちゃんとやらなきゃいけないと思うのです。検証とは何か。

1つは、例えば、そのイノベーションが貧困格差や失業を拡大する方向に行かないのか、

もしくは、例えば、電気自動車というのは、まさに、いわゆる部品の数で40%になってしまっているわけですから、どういうふうに失業を防ぐのか、あるいは、その業界で要らなくなる人たちをどうするのかといった課題が、当然出てくる。そうするとSDGsに反することになるんですね、実際に。格差拡大になります。実際、内閣府は技術革新こそ格差拡大の要因である、明確にそういう報告書を出しています。ですから、実際に、どういうふうに技術革新をやっていくのかといったときに、格差拡大や失業を防ぐような有効な措置を、例えば、国家レベルで伴っているのかどうかということが非常に大きな課題になる。

もう一つが、実際に、そのイノベーションは再生不能資源やエネルギーの消費を拡大しないのか、また拡大を防ぐ有効な措置を伴っているのかどうか、ここが非常に大事なポイントです。例えば、アフリカでの鉱物というもの、例えば、珍しい鉱物をとることになるのです、携帯電話なんか、まさにそれ。このときに、例えば、コンゴ東部において、どういう状況がもたらされたのか、その教訓としていろいろなメカニズムができました。これは非常にいいことだと思うのです。こういう形で、いかに拡大を防ぐ有効な措置をつくるのか、また、それを予測してやるのか、これが非常に大きな課題だと思うのです。

もう一つ、そのイノベーションが特定のジェンダー、地域、コミュニティーの人々への暴力や差別や抑圧を拡大しないこと、これは非常に大事で、先ほどの西サハラの場合なんか、まさにそうで、沖合で、例えば、エビやイカ、タコをとることが、実際に西サハラのモロッコ支配を固定化しないのかと、これは非常に大きな問題です。まさに、こういうことにならないのか、これを検証したらいいと。

あと、最後に、いわゆる、こういうレビューというもののベースになるのは、透明な状態で情報が公開され、そして、そのイノベーションがもともと民主的なコントロールの下に置かれているかどうか、ここの課題があります。ですから、SDGs360度評価といったときに、この4つの基本原則といったものをしっかり考える必要があると。そして、イノベーション社会で大々的に展開するとなれば、こういうことはちゃんとできているんだよということを、きちんと説明できるような状況になんとか持っていく。そのためには企業だけではなく、あるいは、社会起業家だけではなくて、いわゆるマルチステイクホルダーの検証プロセスや、またそれをしっかり推進していくという、そのためのレビューというものが、まず必要になるというのが私自身も適当なことなのだと思います。

○加治 慶光（アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター）

ありがとうございます。どうでしょう、この視点、特に秦さん、確か、われわれ、会話をしたときに、客観的な評価が必要であるということをおっしゃっておられたと思うんですけども。

○秦 則明（株式会社日立製作所 グローバル渉外本部 渉外企画部 担当部長）

はい。今、企業内のまずチャレンジとして、あるプロジェクトが **SDGs** のいろいろな観点に対してどのような影響を与えるのかと、社会的インパクトというかたちで、それを、もうちょっとミニマムなところからできないかというのに、ちょっとチャレンジしています。まだ、計画し始めたところで、まだ、これといって出来上がってはいないのですが、といいますか、つくるのは大変難しいのです。ものすごく難しいのですが、チャレンジを始めています。

それが、もしインパクトがある程度見えるように、**ESG** に対する影響が見えるようになれば、たぶん、今、見積書というのがありますね。例えば、お客さんに提示するとき、社会課題をどのように解決するかというものを、もう一つ、横につけてお出しするようなかたちで評価をいただくというふうにできないか。それは、当然、先ほど、申しあげましたとおり、お客さまには弱いで、お客さまがそれを評価していただかないといけません。社会課題の解決の大きさ÷金額がコストパフォーマンスであるというふうな認識になっていただけないかなというのを、今から準備を始めています。

ちょっとやそつとで、出来るとは思っていませんが、それは、やはり、皆さんがそうやってものを買うときにも、これは社会課題の解決につながっているのかな、資源だとか無駄に使っていないのかな、いろんな視点を持って、購買活動だとか取引につながってくれば、これは大きな経済のなかで社会課題を解決できるような契機になるのではないかなということで、皆さんにこういう話をすると壮大とかいわれることがあるのですが、真剣にそう思いながら、いろいろ社内で検討しています。

○加治 慶光（アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター）

ありがとうございます。さすが日立さんだなど、やはり壮大な試みである **SDGs** をうまく解釈されて使われているなと思いますが、松原さん、どうでしょう。

○松原 稔（株式会社りそな銀行 アセットマネジメント部責任投資Gグループリーダー）

今、稲場さんのお話のマルチステイクホルダー、投資家にとってのステイクホルダーは企業であり、それからアセットオーナーになります。アセットオーナーの代表格として **GPIF**（年金積立金管理運用独立行政法人）ですけれども、**GPIF** は、最近ユニバーサルオーナーというのと、それから、長期投資家、**long term investor**、ユニバーサルオーナーというのは、その企業が活動していった結果、負の外部性が発生したときに、結果として市場全体、社会全体に悪影響を及ぼす。これはなんとか避けなければいけないということで、当然、**ESG** というのは、トレードオンではないというようなメッセージになります。

トレードオンではなくて、トレードオフの場合というのは、この時間軸をかけて、どうやってトレードオフからオンにしていくかといったところが、おそらく、企業さんとの対話なのかなと思います。秦さんのお話で、そこをどのようなかたちで、コストとベネフィットをマネージするかというお話があったと思いますが、投資家も投資の観点で、この外部性とベネフィット、リターンをどのようなかたちでトレードオンにしていくかというのは、非常に重要なテーマだと思っていますし、それが、きっとSDGsというゴールというものが設定されているがゆえに解決できるのではないかなというふうに思います。

○加治 慶光（アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター）

ありがとうございます。お二方とも、まだ始めたばかりだとおっしゃっているところですが、われわれ、まだ13年ありますから、この後の2030年に向けて、こういう会話をしてお互いの立場を理解して、そして課題をちゃんと抽出して、そして2030年に向かって進んでいくという意味で、SDGsというのは大変素晴らしいネットワークじゃないかなというふうに思います。

それと同時に、SDGsというのは、ばらばらになっていた良心を、人々のなかでの良心をつないでいく、1つのブリッジのようなものでもあるなというふうに感じるのが最近多くて、特に、先月、国連のハイレベルフォーラムに行ったときに、世界中にばらばらになっている良心を、なんの義務もない、なんの法的拘束力もないのだけれども、それをつないで、前向きな力が発揮、そんな力があるんじゃないかなと感じました。

最後、あと時間が本当に7～8分になってしまいましたので、ひと言ずつ、皆さまにメッセージをいただいて質問を受けたいと思います。じゃあ、稲場さんからお願いします。

○稲場 雅紀（一般社団法人SDGs市民社会ネットワーク 専務理事）

市民社会、NGO、NPOというのは、変革主体である、いわゆるチェンジメーカーであるということを、ぜひ頭に置いていただきたいと思うのです。つまり、それというのは何かというと、すでに合意ができている問題というのは、もう変革ができちゃっているわけです。その段階になってからどうのということではないのです、

市民社会がやるべきことというのは、そうではなくて、こいつらは何を言っているのみたいな、そういうような問題に関して、実は、引き続き、問題提起をしていって、そして、やはり、正義に基づいた解決、例えば、西サハラの場合もそうですが、正義に基づいた解決が必要だという合意を作っていく、その最初の部分というのを、市民社会はやるわけです。ですから、その市民社会を、いわゆる、とり入れるということというのは、まさにそ

ういう意味で、マルチステイク、ダイナミックな、いわゆる、例えばオールジャパンということになるのです。

ダイナミックなカタチで、異論を持っている人たちをどういうふうに、しっかり取り入れて、そして、変化というものをもたらしていくのかというのが、非常に大事なことだと思います。ですから、その点で、市民社会が、例えば、いわゆるおかしなこと、本来は無視すべき問題について、なんかガタガタ言っていると。そういうときに、耳を傾けてほしいのです、皆さんに。そして、そのダイナミックな、いわゆるパートナーシップというものを試行するというのであれば、その度量が必要で、そこそが SDGs の極めて大事なポイントではないかなと思います。

○加治 慶光（アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター）
ありがとうございます。秦さん、お願いします。

○秦 則明（株式会社日立製作所 グローバル渉外本部 渉外企画部 担当部長）
今日は企業の立場から参加させていただいたんですけども、繰り返しになりますけれども、やはり、自由な経済活動が、皆さんの生活や私たちの生活にプラスの影響を与えるのだといったことを念頭におきますと、平和や格差拡大を防ぐだとか、そういったことというのは非常に重要で、格差がどんどん開いて、これは国内だったり、国家間だったり、だと思えますが、それが紛争のためになっているといったことを、それで、その元の原因が野放図な経済活動だといったことの認識を企業としてもしています。

そういうことで、ビジネスモデルだったり、それから、経済活動のなかに取り込めば、本当に大きな経済活動、金額だとか、それから規模のなかで社会課題が解決されていくようにということで、そういった知を私たちも考えますし、皆さん方からもぜひいただいて、よりよい社会を目指すように頑張りたいと思います。

○加治 慶光（アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター）
はい、ありがとうございます。松原さんのスライドの1のほうを出していただけますか、松原さんお願いします。

○松原 稔（株式会社りそな銀行 アセットマネジメント部責任投資Gグループリーダー）
投資家がこの10年間でチェンジしたことということで、3つあります。1つは「I」ではなくて「you」で物事を捉えようと。「for me」ではなくて「for you」であると。そして、もう一つは、投資に倫理、そして哲学、批判をとり入れる。最後に3つ目は、将来に向かって目を向ける。この3つが、私たち PRI ができてから10年たって、たどり着いた、今

の境地というか、ステージです。これは、つまり、将来のあなたたち、つまり、子どもたちのために金融というパワーを使って私たちが何を成すべきか、これは、おそらく **SDGs** になると思いますけれども、それに向かって、このマルチステイクホルダーのサポーターをいかにしていくかというのが、非常に重要ななと思っています。

PRI からのメッセージということで、ここにお示しさせていただきます。ネイティブアメリカンの教えということですけど、私たちは地球を先祖から受け継いだのではなく、子どもたちから借り受けているというメッセージです。これは、**PRI** でよく使われているメッセージですけども、私たちは地球を次世代の子どもたちのために借り受けているのです。しっかりとこの精神を引き継いでいきたいなというふうに思っています。

○加治 慶光 (アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター)

はい、ありがとうございます。稲場さんが先ほどご提示された成長の限界ですけども、このまま、われわれが今までやってきたようなかたちで暮らしていくことは、多分、将来からお借りしている大切なものは手渡すことができなくなるのではないかというふうに思うところで、やはり、**SDGs** というものがもたらされたのは、歴史的な意義があったのではないかなと思います。それでは会場の方から、おひと方、おふた方、コメント、ご質問等ありましたら、はい、お願いいたします。

○岩附 由香

貴重なお話ありがとうございました。**ACE** という **NGO** の代表をしております岩附と申します。**ACE** は児童労働にとり組んでいるのですが、同じ **SDGs** のなかでも 8.7 というので、2025 年までに児童労働を撤廃するというものが入っています。

普段、稲場さんとか松原さんにもお世話になっているのですが、今日、お話を聞きながら思い出したキーワードが、ビジネスと人権です。**UN Guiding Principles on Business and Human Rights** ということで、ビジネスが人権分野において、どのように役割、責任を果たすべきか、ということが国際的な合意があって、今、すでにそれに沿った、さまざまな法律が各国でできております。

先ほど、日立的の秦さんから見積のときに、どういう影響があるかということも併せて見積をもらうというのは、まさに、人権分野で事業を始める前に、どのような影響を人権に与えるかということのデューデリをなささいというガイダンスがすでに出ていると。それを受けて、アメリカなんかは、ある一定程度の政府調達の場合には、児童労働、強制労働の分野ですけども、あなたのサプライチェーンがあるかも、

○加治 慶光 (アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター)
少し短めにお願いします。

○岩附 由香

はい。児童労働や強制労働をどう予防、あるいは撤廃するのかという行動計画を出しなさいと、そういうことまで来ているんですね。そこで、松原さんに質問ですけれども、そこで、やっぱり金融の役割というのが大変大きいと。先ほど、人権か経済かという二者択一ではなくて、SDGsの可能性ですね。環境、経済、社会、全部がうまくいくように、どうイノベティブに私たちが考えられるかという時の金融、お金、知の役割が本当に大きいと思うんですけれども、GPIFにミズノさんも理事になっていて、これから、そこを日本がどうリードしていけるかって、かなり可能性があると思うんですが、そのあたりはどうお考えかというのを、ぜひ伺わせてください。

○松原 稔(株式会社りそな銀行 アセットマネジメント部責任投資Gグループリーダー)
ありがとうございます。PRも含めてさせていただきたいと。PRIができて、1つの取り組みとして共同エンゲージメント、投資家が協力し合って国際課題に対して取り組んでいきたいと思います。このラギー原則、人権についてもPRIでとりあげています。投資家がこれに対して活動を始めていまして、当社も、そのラギー原則に向けて企業に開示を求めているという、共同エンゲージメントに参画させていただいています。

そういった観点から、いろいろな取り組みがあると思う、企業に対する働きかけというのはあると思うんですけれども、まず、こういった問題に対して認識されていますかと。認識されているとすれば、それが、どのように方針として生かされていますか、その方針がどのようなかたちでアクションされていますか、そのアクションが結果として、どのようなかたちでフィードバックされていますか、それを一連のループを、企業価値と絡めて、どのようなかたちでリスクマネジメントしていますか、こういった投資家と企業の対話が進んでいるというのはグローバルな関係です。

おそらく日本も現代奴隷法とか、いろいろなかたちでグローバルに展開している企業を中心に、その方針を策定しているステージだと思いますけれども、おそらく、このステージから一歩進めて、それをどのようなかたちでモニタリングしているのか、あるいは、企業価値と比べてどのようなかたちで対応しているのかということのステージに向かっていこうとしているんですけど、そのなかで投資家が、このエンゲージメントを通じて、どのようなかたちで企業さんに対応をしていくのかというのを、一緒になってサポートしていければなというふうには思っています。こういうステージかなというふうに思いますので、頑張っていきたいなと思います。

○岩附 由香

ありがとうございます。

○加治 慶光（アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター）

ありがとうございます。もうお一方いかがでしょうか。コメントでも結構です。はい、栗原（栗原志功）さんお願いします。

○栗原 志功

今日はありがとうございました。栗原と申します。あなたの幸せが私の幸せ（株式会社あなたの幸せが私の幸せ世の為人の為人類幸福繋がり創造即ち我らの使命なり今まさに変革の時ここに熱き魂と愛と情鉄の勇氣と利他の精神を持つ者が結集せり日々感謝喜び笑顔繋がり確かな一歩とし地球の永続を約束する公益の志溢れる我らの足跡に歴史の花が咲くいざゆかん浪漫輝く航海へ）という会社をやっています。great を目指すときには、長期の視点がたぶん必要です。

でも、つい good を選んでしまうのは短期的な脅威がある。例えば、ミサイルを撃ってくる、だから、国防費を上げよう、解決策を見いだせなくて短期をつかんでしまう。アメリカについても長期的に征服させていこう、でも中国が進出してきているから、何か手を打たなきゃいけないと誤った good, 誤った good というか誤った選択肢をつかんでしまう。これが現実かと思うのですが、どうやれば、それを解決、乗り越えていけるのか、企業として、ちょっと秦さんにお伺いをしたいのですが。

○秦 則明（株式会社日立製作所 グローバル渉外本部 渉外企画部 担当部長）

難問中の難問だと思いますけれども、はい。基本的には、やはり、長期的な視点を持つということは、なによりも大切だと思います。ただ、実は、おととい、イマココラボ（一般社団法人イマココラボ）さんという SDGs ゲームをやっている会社さんに来ていただいて、うちの情報部門で 130 人ぐらい集めてゲームをやったんですけども、その過程で見せていただいたところでは、やはり、常にモニタリングして、今、現在、この社会が、環境社会、経済の状況で、どういうところにあるか、「見える化」をしないとわからないと。

そのゲームでも、自分たちの目標、ここの目標に向かって動き出すんですけども、そうすると、経済性だけがあがって社会性だとか環境性がさがるようになって、そのときの社会ってどんなっているの気づくと、やはり、皆さん、いろいろなバランスを考えたりだとか、お金の融通をし始めたりとか、そういうことで、やっぱり気づきが必要だと。そういったことで、いろんな事業だったり、学校だったり、いろいろな立場の方がいらっしゃると思

うんですけど、その立場から見えないことって、たくさんあると思うんですね。それを、やはり、お互いに見せ合いながら長期的な視点、短期的な視点も含めて、そういうコミュニケーションをしながら、やっていくしかない。

最初から予定調和のように用意される答えは多分無いと思います。モニタリングをしながら、やっぱり、やっていく他ないのです。だから、「見える化」という言葉になりますけれども、われわれも、なんとか評価できないかというふうに思っているのも、やはり、そういうふうに見ええるように、形にしていくということしか、ちょっと答えがないんじゃないかなというふうに思っています。

○栗原 志功

ありがとうございました。

○加治 慶光 (アクセンチュア株式会社 チーフ・マーケティング・イノベーター)

SDGs は1つのチェックリストのようなものでもあるかというふうに思っていて、一つ一つチェックすると、これはできているけど、これは逆にうちの会社は役に立っていないとか、これを推進すると、余計厳しくなるとか、そういう意味ではリストとして使っていけるというのは、すごく重要じゃないかなと思いました。

ここ、広島で去年もこういう会議をしましたけれども、思うのは、平和というのは北極星のようなもので、それが宇宙のどこかにあることはみんな知っていて、だけど、そこにどうやって、いつ、たどり着けるかわからない。しかし、それを意識したときに、自分が正しい方向に向かっていっているというのを確認することができるというようなことを、去年の会議が終わったときに言っていた方がいらっしやって、広島に来ると、今、われわれが座っている、この下に十数万人の人が眠っているわけです。その人たちのことを考えて、このSDGsと平和というのを心に刻みながら、歩んでいく覚悟をする1日になりたいなと思います。本日はありがとうございました。

○司会者

ありがとうございました。平和と金融というテーマのもと、セッション1を進めていただきました。皆さまに、あらためて、大きな拍手をお願いいたします。

(了)